



Prospection individuelle



Variable



POUR QUI ?

Toute entreprise primo exportatrice ou expérimentée.



LE "+"

Qualification forte.
Personnalisation de la démarche et de la prospection, souplesse de l'organisation.



LIVRABLE

- Livrable de point conseil avec cahier des charges
- Proposition de ciblage argumentée, comprenant les entreprises et les fonctions ciblées
- Argumentaire de prospection retravaillé
- Rapport de prospection incluant les fiches-profil et les commentaires détaillés de chaque prospect avec commentaire
- Programme de rdv incluant les fiches-profil et les recommandations pour le rendez-vous
- Compte-rendu du débriefing et recommandations

L'ensemble de notre offre en ligne
teamfrance-export.fr/hautsdefrance

Pour prospecter efficacement, la Team France export vous propose des solutions clé-en-main et sur-mesure pour vous faciliter l'approche des marchés étrangers.

OBJECTIFS

Les missions de prospection individuelles vous permettent de rencontrer, dans votre pays cible, des **prospects qualifiés**, clients, grands donneurs d'ordres, distributeurs ou partenaires.

DESRIPTIF

Quel que soit le type de mission, nous appliquons une méthodologie rigoureuse qui repose sur :

- Call de lancement pour s'assurer de la compréhension du cahier des charges par les 2 parties, reprendre les éléments de planning, supports de communication à utiliser, valider l'équipe projet et le mode de communication
- Ciblage et validation du ciblage
- Travail sur le discours commercial : sur la base des supports commerciaux, adapter et valider les éléments de langage et l'argumentaire de prospection, recommandations sur les points à mettre en avant, et appropriation par le producteur de la prestation
- Prise de contact avec les cibles et qualification de l'intérêt des prospects
- Points réguliers sur l'avancée de la prospection

En cas de prospection positive :

- Programme de rendez-vous
- Briefing en amont pour contextualiser chaque rendez-vous (présentation du prospect, décryptage des attentes du prospect, recommandations)
- Entretien de débriefing à chaud : partage des feedbacks et recommandations pour le suivi
- Entretien de débriefing à froid (1 à 3 mois après) : point sur le suivi effectué par l'entreprise et son impact, recommandations d'actions nouvelles

Pour vous aller plus loin dans votre approche, nous proposons, en complément :

- Accompagnement aux rendez-vous
- Communauté des alumni sur secteur/pays cible
- Supports et contenus commerciaux et/ou de communication
- Conseil réglementaire
- Vérification réputationnelle
- Relais présentiel local sur évènement
- Entretiens experts
- Soutien logistique
- Visites de repérage sur le marché cible
- Temps dédié pour le suivi d'une action
- Translittération de marque
- Interprétariat/traduction

CONTACT

Karine OUTREQUIN

03 22 82 21 70

k.outrequin@cci-international.net